

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan terkait analisis pengetahuan dan minat masyarakat terhadap asuransi jiwa syariah pada studi kasus Desa Semaki, Umbulharjo, maka didapatkan kesimpulan berdasarkan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Pengetahuan masyarakat terhadap asuransi jiwa syariah sudah baik dilihat dari hasil rata-rata TCR 81,08 persen. Pengetahuan masyarakat di peroleh melalui media elektronik seperti iklan, sosial media dan juga media cetak. Mayoritas masyarakat sudah paham akan pengetahuan dalam asuransi jiwa syariah akan tetapi masih ada beberapa masalah yang dihadapi seperti ekonomi yang belum memadai. Karena pengetahuan merupakan salah satu cara atau sikap seseorang menjadi konsumen untuk melakukan pembelian atau tidak dalam suatu produk barang maupun jasa.
2. Minat masyarakat terhadap asuransi jiwa syariah cukup baik dilihat dari hasil rata-rata TCR 78,21 persen. Minat masyarakat cukup baik yang dipengaruhi oleh faktor emosional, akan tetapi terkendala dengan kebutuhan ekonomi seseorang. Hal tersebut mengartikan bahwasannya sebagian masyarakat masih beranggapan bahwa asuransi jiwa syariah hanya menginginkan belum berubah menjadi kebutuhan yang penting.

3. Adanya faktor dominan yang mendorong minat masyarakat terhadap asuransi jiwa syariah adalah faktor emosional merupakan faktor yang memicu timbulnya minat akibat dorongan dari orang terdekat atau orang yang dipercaya seperti orang tua, guru, orang terdekat, saudara atau teman sebaya.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan terkait analisis pengetahuan dan minat masyarakat terhadap asuransi jiwa syariah pada studi kasus Desa Semaki, Umbulharjo, maka terdapat saran sebagai berikut:

1. Perlu adanya tidakan edukasi yang lebih kepada masyarakat kelas menengah ke bawah. Agar asuransi jiwa syariah dapat dijangkau oleh semua kalangan. Mengedukasi dengan cara mendatangi majelis-majelis pengajian pada tiap RT ataupun RW, sehingga tidak hanya fokus terhadap acara lembaga atau kantor yang resmi.
2. dapat mengembangkan kebijakan-kebijakan yang inovasi dan inovatif dalam mempromosikan produk-produk yang ada pada asuransi jiwa syariah. Selain itu juga, agar dapat diterima oleh semua kalangan non muslim atau muslim, baik masyarakat yang berpenghasilan tinggi maupun masyarakat yang berpenghasilan rendah. Serta lebih memperhatikan produk-produk di promosikan harus sesuai berdasarkan dengan apa yang dibutuhkan oleh masyarakat atau nasabah

3. Untuk para petugas dari pihak asuransi (agen asuransi) harus membangun asas kepercayaan kepada nasabah asuransi agar yang sudah menjadi nasabah asuransi jiwa syariah dapat seterusnya percaya dan bisa menyebarkan kepercayaan kepada mereka yang belum menjadi nasabah dari proses *worth of mouth*. Sehingga dapat membentuk rasa kepercayaan kepada agen asuransi dan juga kepada pihak asuransi jiwa syariah.